



Наталья САЛИЕНКО,
руководитель Центра
подготовки руководителей
инвестиционно-строительного
бизнеса Института «МИРБИС»

МИРБИС: ДЕВЕЛОПМЕНТ БУДУЩЕГО

«МНЕ КАЖЕТСЯ, ЧТО ПОСЛЕ КРИЗИСА МНОГОЕ ИЗМЕНИТСЯ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, ПРОИЗОЙДУТ КАЧЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЛЮДЯХ. ОНИ БУДУТ ГОТОВЫ К НОВЫМ ЗНАНИЯМ И ТЕХНОЛОГИЯМ УПРАВЛЕНИЯ», – СЧИТАЕТ НАТАЛЬЯ САЛИЕНКО, РУКОВОДИТЕЛЬ ЦЕНТРА ПОДГОТОВКИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА ИНСТИТУТА «МИРБИС».



НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА, КАКИЕ ЗАДАЧИ НАИБОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫ ДЛЯ ВАШЕГО ЦЕНТРА?

Я бы выделила несколько моментов. Во-первых, несмотря на кризис, мы открываем новую программу «МВА – Менеджмент в недвижимости». Во-вторых, начинается очередной набор на программу «МВА – управление инвестиционно-строительным бизнесом». Мы прекрасно понимаем, что сейчас сложное время, но ценность образования, профессионализм не зависит от экономических спадов и подъемов. Людям, по-прежнему, нужно жилье, надо работать в офисах, ходить в магазины. А, значит, вопросы эффективного управления коммерческой недвижимостью отнюдь не сняты с повестки. Просто период интенсивного роста рынка завершился, и девелопмент переходит в новое качество. Проекты завтрашнего дня будут организованы с учетом человеческого фактора и социальных технологий.

ИЗМЕНЯТСЯ ЛИ ПОДХОДЫ РУКОВОДИТЕЛЕЙ К ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА?

Обязательно. Старые модели управления уже не работают. Кроме того, очевидно, что именно они во многом и стали катализаторами всей этой глобальной экономической неразберихи. Настало время говорить о новой парадигме управления и бизнеса. Раньше, рассматривая систему управления в компаниях, мы говорили в первую очередь об управлении бизнес-процессами, потом управлении персоналом и только потом – о личности управленца. Сегодня пирамида перевернулась. Только осознав значение эмоциональных компетенций, эмоционального лидерства, умея в этом жить, человек сможет создавать эффективные команды, выстраивать правильно все процессы.

КАК ЭТИ ИЗМЕНЕНИЯ ОТРАЖЕНЫ В ПРОГРАММАХ ЦЕНТРА?

Например, в блоке специализации у нас была дисциплина «Система сбалансированных показателей». На смену ей при-

дет «Управление ценностями компании», в которой найдет отражение концепция TPS (Total Performance Scorecard), созданная на основе BSC, TQM, PM (управление результативностью), CM (управление компетенциями). Основой TPS являются изменения индивидуального и коллективного поведения, возникающие благодаря обучению.

Но это уже будет изучение универсальной системы показателей, в которой значительное место уделено совершенствованию и развитию коллектива и человека. Человек, я убеждена, может все. Главное, выявить внутренние резервы. Тренингами эту задачу не решить, хотя без тренинга также нельзя. Я думаю, что будущее за командным коучингом. Мы планируем выстроить блок управления по ценностям, в рамках которого можно будет давать элементы командного коучинга.

ГОВОРЯТ, ЧТО СЕЙЧАС ХОРОШИЙ ПЕРИОД, ЧТОБЫ ПЛАНИРОВАТЬ БУДУЩЕЕ. СЛУШАТЕЛИ И АБИТУРИЕНТЫ ОСОЗНАЮТ ЭТО?

На программы нашего Центра люди приходят осознанно: чтобы получить системные знания, встретиться с коллегами на одной площадке и, возможно, найти ответы на какие-то сложные вопросы. В этих стенах хорошая атмосфера, люди приходят сюда, чтобы открыть что-то новое, что поможет двигаться дальше.

МНОГИЕ ЛЮДИ, ОТВЕЧАЮЩИЕ В КОМПАНИЯХ ЗА БАЗОВЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ, ГОВОРЯТ, ЧТО ПЛОЩАДКА ОБМЕНА ИНФОРМАЦИЕЙ ДЛЯ НИХ СЕГОДНЯ – САМОЕ ВАЖНОЕ. ВАШ ЦЕНТР ПРЕДСТАВЛЯЕТ ТАКУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ?

Мастер-классы – один из наиболее удобных форматов для дискуссий. С этого года мы встраиваем мастер-классы в дисциплины. Например, 4 часа из 20, отведенных на обязательный курс, мы отдаем практикам, имеющим в отрасли высокую репутацию. Надо особо отметить, что к нам весьма охотно приходят ведущие эксперты отрасли, лидеры компаний, многие из которых

имеют западную степень MBA. И это понятно: в период экономического застоя они спешат воспользоваться моментом, чтобы включиться в процессы общения, обсуждений, высказать свою точку зрения, послушать своих, может, чуть менее опытных коллег. Например, с нашим Центром готовы сотрудничать топ-менеджмент компаний Knight Frank, Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylo, МИЭЛЬ, GVA Sawyer, BLACKWOOD. Уникальность ситуации заключается в том, что они высоко оценивают возможность общения в аудитории с нашими слушателями.

КАКОВ СОСТАВ СЛУШАТЕЛЕЙ ПРОГРАММЫ ПО СТРОИТЕЛЬНОМУ БИЗНЕСУ?

Статус слушателей повышается. Если раньше преобладали специалисты, то сейчас приходит все больше первые – вторые лица компаний. В целом же можно сказать: группы состоят из менеджеров, которые занимают в компаниях различные позиции. Работа в таком составе позволяет изучать широкий спектр вопросов – от юридических, до технических, погружаться в узкие темы, приобретать множество дополнительных знаний.

МЕНЕДЖМЕНТ В ОБЛАСТИ НЕДВИЖИМОСТИ – НОВАЯ ПРОГРАММА. КАКИЕ ЗАДАЧИ ОНА ПРИЗВАНА РЕШИТЬ?

Мы будем готовить специалистов и управленцев, которые привнесут в организацию и управление сферой недвижимости западные стандарты. Компетенции, полученные ими в ходе обучения, будут актуальны длительное время – и сегодня, в условиях кризиса, и позднее, когда рынки начнут подниматься. Почему я в этом уверена? Потому что к нам в качестве преподавателей пришли не просто профессионалы высокого класса, но настоящие лидеры отрасли. Посетив их занятия и мастер-классы, слушатели получат бесценный опыт, услышат ответы на актуальнейшие вопросы, освоят лучшие технологии.



Сергей РЯБОКОБЫЛКО,
старший
исполнительный
директор компании
Cushman & Wakefield
Stiles & Riabokobylo

КАКИЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ЗНАНИЯ НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ ЯВЛЯЮТСЯ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ И АКТУАЛЬНЫМИ?

Для того, чтобы наиболее полно и правильно ответить на этот вопрос достаточно посмотреть на специалистов нашей компании и на их образование. Очень эффективно и результативно трудятся у нас выпускники МГИМО (специалисты по внешне-экономическим связям, специалисты по связям с общественностью, юристы), МГУ (специалисты по государственному и муниципальному управлению), Государственного университета - Высшая школа экономики (финансисты, специалисты по направлению «Менеджмент»), Московского государственного строительного университета (экономисты), Финансовой академии.

КАКИЕ ОТРАСЛЕВЫЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ, ПРЕДЛАГАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ, ВЫ БЫ ВЫДЕЛИЛИ КАК НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ?

Сегодня система постдипломного образования решает принципиально новые задачи, ориентированные на совершенствование имеющихся отраслевых знаний и практического опыта. На мой взгляд, главной задачей постдипломного образования является возможность выбора и создания индивидуализированной, ориентированной на профессиональный рост личности, образовательной системы и реализации ее в различных режимах (без отрыва от работы, дистанционно и т.д.). Среди учебных заведений, работающих в данном направлении, хочу особо отметить МГУ имени Ломоносова, МИРБИС, МГИМО, Финансовую академию.

СЧИТАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО НАСТАЛО ВРЕМЯ УЧИТЬСЯ, ПОВЫШАТЬ КВАЛИФИКАЦИЮ?

Безусловно, повышение квалификации в наш век сумасшедших ритмов и постоянной нехватки времени стало одной из самых востребованных форм получения новых знаний и повышения имеющихся. Современные курсы, модульные программы дополнительного образования предлагают разнообразные варианты, которые соответствуют актуальным запросам. Так, в рамках своей специализации можно познакомиться с новыми нормативными документами, научиться использовать новые технологии, получить более высокую квалификацию.

1040768997

КОМПЕТЕНЦИИ

«УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ»	«МЕНЕДЖМЕНТ В НЕДВИЖИМОСТИ»
Планирование системного алгоритма инвестиционно-строительного проекта	Постановка целей в соответствии с фактической и целесообразной структурой рынка
Формулирование критериев эффективности проекта как концепции застройки	Решение проблем с учетом доступных ресурсов, сегментов рынка и перечня операций на нем
Принятие решения о целесообразности финансирования проекта	Определение критериев эффективности в терминах инвестиционно привлекательных сегментов рынка
Принятие решений на основе анализа рыночных сил, состояний отрасли, основных конкурентных стратегий, конкурентных преимуществ и стратегий рыночного позиционирования	Использование инструментов стратегического, операционного маркетинга, прикладной бизнес-психологии, принципов построения маркетинговых коммуникаций

11 апреля в 11.00.
День открытых дверей.

26 марта в 18.30.
мастер-класс В. Сецкой.

18 апреля стартуют весенние группы

КОНТАКТЫ:

ТЕЛ: (495) 921-41-80

STROY@MIRBIS.RU, DEVELOP@MIRBIS.RU

ИНФОРМАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.MIRBIS.RU